

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL

LES CONTRIBUTIONS FINANCIÈRES INDIVIDUELLES LORS D'UNE COURSE
ÉLECTORALE AUX ÉTATS-UNIS

MÉMOIRE PRÉSENTÉ COMME EXIGENCE PARTIELLE DE LA MAÎTRISE EN
ÉCONOMIQUE

PAR

JUSTIN BRASIER

OCTOBRE 2011

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL
Service des bibliothèques

Avertissement

La diffusion de ce mémoire se fait dans le respect des droits de son auteur, qui a signé le formulaire *Autorisation de reproduire et de diffuser un travail de recherche de cycles supérieurs* (SDU-522 – Rév.01-2006). Cette autorisation stipule que «conformément à l'article 11 du Règlement no 8 des études de cycles supérieurs, [l'auteur] concède à l'Université du Québec à Montréal une licence non exclusive d'utilisation et de publication de la totalité ou d'une partie importante de [son] travail de recherche pour des fins pédagogiques et non commerciales. Plus précisément, [l'auteur] autorise l'Université du Québec à Montréal à reproduire, diffuser, prêter, distribuer ou vendre des copies de [son] travail de recherche à des fins non commerciales sur quelque support que ce soit, y compris l'Internet. Cette licence et cette autorisation n'entraînent pas une renonciation de [la] part [de l'auteur] à [ses] droits moraux ni à [ses] droits de propriété intellectuelle. Sauf entente contraire, [l'auteur] conserve la liberté de diffuser et de commercialiser ou non ce travail dont [il] possède un exemplaire.»

REMERCIEMENTS

Je remercie ma directrice de mémoire, Arianna Degan, pour ses conseils. Je remercie également Fabrice Brasier pour la relecture qu'il a effectuée de ce mémoire.

TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES TABLEAUX.....	v
LISTE DES ABRÉVIATIONS.....	vi
RÉSUMÉ.....	vii
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE I	
CONTEXTE THÉORIQUE	5
1.1 La représentativité des donateurs.....	5
1.2 La mobilisation des électeurs.....	15
1.3 La psychologie du donateur.....	18
1.4 Autres variables.....	20
1.5 Le <i>Bipartisan Campaign Reform Act</i> de 2002.....	23
CHAPITRE II	
ANALYSE EMPIRIQUE : DONNÉES ET MÉTHODOLOGIE.....	25
2.1 La base de données.....	25
2.2 Variables.....	27
2.3 Le modèle empirique.....	29
CHAPITRE III	
RÉSULTATS.....	32
3.1 Analyse des sections croisées.....	32
3.2 Analyse des sections croisées groupées.....	37
3.3 Analyse avec données longitudinales.....	42
3.4 Analyse du BCRA.....	45

CONCLUSION.....	47
APPENDICE A	
LIMITES SUPÉRIEURES DES QUINTILES DES REVENUS DES FOYERS.....	49
BIBLIOGRAPHIE SÉLECTIVE.....	51

LISTE DES TABLEAUX

Tableau	Page
3.1 Résultats probits de <i>give</i> avec variables de base pour 2000, 2002, 2004 et 2008.....	35
3.2 Effets marginaux.....	36
3.3 Marges de l'âge.....	37
3.4 Résultats probits de <i>give</i> pour trois spécifications avec données groupées.....	39
3.5 Effets marginaux.....	41
3.6 Résultats probits de <i>give</i> pour deux spécifications avec effets aléatoires.....	43
3.7 Effets marginaux.....	44
3.8 Coefficients de <i>bc</i>	45
3.9 Effets marginaux de <i>bcra</i>	45
3.10 Effets marginaux moyens du revenu.....	46
A.1 Limites supérieures des quintiles des revenus des foyers.....	49

LISTE DES ABRÉVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES

BCRA	<i>Bipartisan Campaign Reform Act</i>
NES	<i>American National Election Studies</i>
PAC	<i>Political action committee</i>

RÉSUMÉ

Les contributions financières constituent l'essentiel des caisses électorales des partis républicain et démocrate aux États-Unis. Les contributions individuelles représentent la majorité de ces donations. Ce mémoire a pour but d'identifier les déterminants, chez les individus, de la donation financière à un parti ou à un candidat en période électorale aux États-Unis. Un second objectif est de déterminer si la réforme des finances électorales adoptée en 2002 aux États-Unis (le *Bipartisan Campaign Reform Act*) a entraîné les individus issus de la classe moyenne et les individus à faible revenu à contribuer davantage aux caisses électorales. Les données utilisées sont celles du sondage *American National Election Studies* pour les années 2000, 2002, 2004 et 2008.

Nos résultats montrent que l'âge, le revenu, l'éducation, l'idéologie et le sexe sont des déterminants majeurs de la donation financière à un parti ou à un candidat. Quant au *Bipartisan Campaign Reform Act*, nos résultats ne nous permettent pas de conclure de façon certaine sur l'effet que ce dernier a eu sur les donations financières.

Mots-clés : élection, contribution, donateur, États-Unis.

INTRODUCTION

Les processus électoraux font l'objet depuis longtemps d'études de la part de politologues et d'économistes. Les conséquences de l'élection de l'un ou l'autre candidat peuvent être énormes sur une économie. Historiquement, on peut penser aux élections de Ronald Reagan et Margaret Thatcher, respectivement en 1979 et en 1980, et aux conséquences qu'elles ont eues sur l'économie. C'est notamment cette influence de la politique et de l'idéologie sur l'économie qui a poussé certains économistes à étudier les processus électoraux.

Dans le cadre de ce mémoire, nous allons nous pencher sur les dons électoraux effectués par des individus à un candidat ou à un parti politique en période de campagne électorale. Nous allons nous concentrer sur le cas des États-Unis et tenter d'identifier les caractéristiques socioéconomiques et idéologiques des individus qui donnent. Par ailleurs, nous vérifierons si le *Bipartisan Campaign Reform Act* de 2002 a eu des effets sur la composition des donateurs.

Le financement joue un rôle prépondérant dans la victoire ou la défaite d'un candidat. On sait que plus un candidat recueille d'argent, plus il a de chances d'être élu (Cameron et Morton, 1992). Par exemple, en 2006, pour chaque 100 000 dollars dépensés dans la communication¹ par un challenger à la Chambre des représentants, celui-ci gagnait 0,31% de votes supplémentaires (Herrnson, 2008). Les sommes engagées dans les courses électorales sont d'ailleurs faramineuses. Par exemple, la course électorale pour la présidence américaine de 2004 a coûté un peu plus d'un milliard de dollars, tous candidats confondus. C'est 56% plus d'argent qu'en 2000 et 113% plus d'argent qu'en 1996 (Federal Election Commission, 2005).

¹ Herrnson définit la communication comme tout contact avec les électeurs : les publicités dans les médias, l'envoi de courrier chez les électeurs, la littérature de campagne, le transport offert aux électeurs le jour des élections, etc.

De façon générale, les études sur le financement des partis ou des candidats ont porté sur les groupes d'intérêt. De par leur évidente volonté d'influencer les élus et l'ampleur des moyens à leur disposition, les groupes d'intérêt se sont révélés un sujet d'analyse naturel pour les chercheurs. Par exemple, depuis les années 1970, de nombreux auteurs travaillent à identifier le positionnement idéologique des candidats en fonction des groupes d'intérêt qui donnent à leur caisse électorale (Morton et Cameron, 1992). D'autres ont voulu identifier les facteurs qui influencent le don, le fait de savoir dans quelle perspective donnent les groupes d'intérêt (dans l'attente d'un retour d'ascenseur ou pas), ou encore, de quelle façon les élus rendent service aux importants donateurs, si service il y a (Morton et Cameron, 1992).

Bien que les dons des groupes d'intérêt constituent effectivement une part importante du financement des partis et des candidats, ce sont les dons individuels qui constituent l'essentiel des caisses électorales (Ansohalabere et al., 2003). Par exemple, lors des élections de mi-mandat de 2006, les contributions individuelles ont représenté 50% du financement des candidats sortants à la Chambre des représentants, 63% du financement des candidats challengeurs à la Chambre des représentants et 67% du financement des candidats prenant part à une course ouverte (sans candidat sortant) à la Chambre des représentants. La même année, les contributions individuelles ont constitué 71% du financement des candidats sortants au Sénat, 60% du financement des candidats challengeurs au Sénat et 71% du financement des candidats prenant part à une course ouverte au Sénat (Herrnson, 2008)

Toutefois, si les donations financières constituent la majorité des caisses électorales, il y a relativement peu d'individus qui donnent dans la population. Ainsi, vingt et un millions d'individus ont contribué financièrement à un parti ou un candidat en 2000 (Ansolabehere et al. 2003). En général, le pourcentage de la population adulte qui donne serait de 9-10% selon Rosenstone et Hansen (1993) ou de 7% selon Herrnson (2008). Pour les élections au Congrès de 1996, Francia et al. (2003) montrent que ce chiffre est de 6%.

Pour Verba et al. (1995), toutefois, le pourcentage de la population adulte qui contribue financièrement à une course électorale est de 23%. Ils rapportent également que la contribution moyenne dans la population est de 58 dollars (si l'on divise l'ensemble des donations par le nombre d'électeurs) et que la contribution moyenne des donateurs est de 247

dollars². Seuls 19% des donateurs et 5% de la population auraient contribué pour plus de 250\$ (Verba et al, 1995). Chez Herrnson (2008), la contribution moyenne est de moins de 75\$ et le 1% d'individus qui effectuent les contributions les plus importantes seraient responsables de 10% du montant total des donations.

Quand vient le temps d'analyser la participation politique des individus, on observe que la majorité des études porte sur le vote. Peu d'analyses traitent des autres formes de participation politique telles que le don en argent ou le bénévolat pour un parti, par exemple. Par rapport à la littérature existante, notre sujet présente donc un double intérêt. D'une part, il porte sur un acteur du financement électoral, l'individu, qui a été souvent délaissé comme sujet de recherche au profit des groupes d'intérêt. D'autre part, il traite d'une forme de participation politique, le don, qui a été moins étudié, et de loin, que le vote (Shields et Goidel, 2000).

D'ailleurs, certains chercheurs ont commencé, dans les années 2000, à souligner le fait qu'il y a une insuffisance de connaissances et de recherches sur les individus qui donnent aux partis politiques ou aux candidats électoraux (Ensley, 2009, Ansolabehere et al., 2003, Francia et al., 2003). Une littérature existe néanmoins en lien avec notre sujet (Ansolabehere et al. 2003, Ensley 2009, Eom et al. 2007, Francia et al. 2003, Herrnson 2008, Morton et Cameron 1992, Rosenstone et Hansen 1993, Shields et Goidel 2000, Snyder 1993, Verba et al. 1995). C'est donc dans cet espace que notre sujet de mémoire s'inscrit.

En particulier, notre mémoire fait suite à un article de Shields et Goidel (2000), où, en plus d'analyser les déterminants de la contribution financière chez les individus en utilisant les données du NES pour les années de 1952 à 1994, ils évaluent l'effet du *Federal Election Campaign Reform Act* de 1971, et son amendement de 1974, sur les contributions des riches et des moins riches. Dans la même veine, nous analysons les déterminants de la contribution financière chez les individus en utilisant les données du NES pour les années 2000, 2002, 2004 et 2008. À la différence de Shields et Goidel (2000), nous ajoutons, à leurs variables, des variables indiquant l'idéologie des individus ainsi que des variables exprimant leur appartenance partisane. De plus, nous effectuons une analyse longitudinale avec les données

² Leur base de données date de 1989 et leur échantillon est composé de 2517 individus qui ont été interviewés pendant deux heures, face à face.

pour 2000, 2002 et 2004 alors que l'analyse de Shields et Goidel (2000) se fait uniquement avec des données de sections croisées. Finalement, nous évaluons aussi l'effet du *Bipartisan Campaign Reform Act* de 2002 sur la composition du groupe de donateurs.

Nos résultats sont similaires à ceux de Shields et Goidel (2000), à savoir que le revenu, l'âge, l'éducation et le sexe sont primordiaux dans le fait de donner ou non.

Dans le premier chapitre de notre mémoire nous présentons les principales perspectives qui existent dans l'analyse des caractéristiques des donateurs en période électorale. Dans le deuxième chapitre nous présentons notre méthodologie et, finalement, dans le dernier chapitre, nous exposons nos résultats.

CHAPITRE I

CONTEXTE THÉORIQUE

Il existe une littérature qui, bien que limitée, traite des individus qui donnent aux partis politiques ou candidats au cours d'une campagne électorale. Nous allons décrire cette littérature dans les pages qui suivent. Nous divisons la littérature en quatre sections qui correspondent à quatre perspectives sur les dons électoraux. La première section analyse la composition démographique des donateurs et leur représentativité par rapport à l'ensemble de la population. La seconde section considère la sollicitation qu'effectuent les partis politiques et les candidats pour obtenir des contributions financières de la part des individus. La troisième section s'intéresse à la psychologie des donateurs. Enfin, la quatrième section considère l'effet du contexte électoral et de l'idéologie sur la participation politique.

Une cinquième section porte sur le *Bipartisan Campaign Reform Act* de 2002 et décrit les changements que cette réforme implique pour le financement des partis et des candidats.

1.1 La représentativité des donateurs

En démocratie, chaque individu a un droit de vote et chaque individu n'a le droit de voter qu'une seule fois par élection. L'idée est d'assurer une voix égale à chaque citoyen. Or, il existe de nombreuses autres formes de participation où les limites, si elles existent, sont moins égalitaires. On pense évidemment aux dons en argent mais aussi au temps qu'un individu peut offrir à un candidat ou un parti. Ainsi, un individu disposant de plus de temps

ou de plus d'argent peut participer plus intensément à la vie politique de son pays, de son État ou de sa communauté. De plus, certaines formes d'activité politique sont beaucoup plus riches en informations sur les préférences des individus que ne l'est le simple vote. Souvent, un donateur a accès au candidat et peut discuter avec celui-ci, notamment de politiques publiques. Des individus, par l'intensité de leur activité ou par la nature de celle-ci, peuvent donc influencer un candidat ou un parti de façon plus importante que la majorité des citoyens.

S'il advenait que ces gens actifs politiquement constituent un groupe idéologiquement et/ou sociologiquement plus ou moins homogène, cela pourrait pousser les candidats à adopter des positions qui ne sont pas celles de la majorité. En d'autres mots, la question est de savoir quel message reçoivent les élus de la part de la population (Verba et al., 1995). C'est dans cette optique que différents auteurs ont voulu identifier les caractéristiques des donateurs ou encore observer l'effet des mesures législatives adoptées pour contrôler les dons électoraux. C'est d'autant plus important que la donation financière est, de toutes les formes de participation politique, celle qui est la plus inégale. La participation et les montants offerts varient énormément en fonction de différentes variables socioéconomiques.

Nous exposons, en premier lieu, des faits stylisés sur le revenu, l'éducation, la race, le sexe et l'âge. Ensuite, nous présentons différentes régressions effectuées par des chercheurs. Elles ont l'intérêt de montrer quelles variables sont les plus déterminantes de la donation financière.

Le revenu et l'éducation

Les auteurs s'entendent pour dire que plus le revenu et l'éducation sont élevés chez un individu, plus celui-ci a tendance à contribuer à la caisse électorale d'un candidat ou d'un parti. Le revenu est un élément important, on s'en doute, étant donnée la nature financière de la donation. Quant à l'éducation, elle sensibiliserait les individus aux enjeux politiques mais elle serait aussi synonyme d'un milieu social plus impliqué dans la politique (Rosenstone et Hansen, 1993).

Verba et al. (1995) montrent que plus le revenu d'une tranche de population est élevé, plus les individus au sein de celle-ci contribuent financièrement. Ainsi, la donation moyenne d'un

individu dont le revenu est inférieur à 15 000 dollars est de 86 dollars, alors que celle d'un individu dont le revenu est de 125 000 dollars ou plus, est de 1183 dollars. Quant à la participation, 56% des individus dont le revenu familial dépasse 75 000 dollars auraient déjà contribué financièrement à une course électorale, alors que dans le cas de ceux dont le revenu est moins de 15 000 dollars, ils ne sont que 6%.

Les chiffres de Rosenstone et Hansen (1993) présentent une tendance similaire. Ils utilisent les données de 1952 à 1988 de l'*American National Election Studies* (NES). On observe que parmi les 16% les plus pauvres seuls 2 % participent. Tandis que chez les 4% les plus riches, ce pourcentage est de plus de 30%. Pour ce qui est de l'éducation, Rosenstone et Hansen montrent que parmi les individus qui ont huit ans et moins d'années de scolarisation, seuls 3% contribuent. Chez les individus qui ont un diplôme universitaire, cela dépasse les 20%. Tant pour le revenu que pour l'éducation, la droite prend l'allure d'une courbe convexe dont la pente s'accroît plus le revenu et l'éducation augmentent.

Francia et al. (2003) montrent que les donateurs aux élections de 1996 au Congrès, du moins ceux qui donnent 200\$³ et plus et qu'ils nomment « donateurs significatifs », constituent un groupe sociologique qui présente certaines constantes. Ils mettent aussi en exergue les différences qui existent entre ce groupe et la population générale. Les individus qui gagnent 100 000\$ et plus représentent 78% des donateurs alors qu'ils ne constituent que 8% de la population. Les individus possédant un diplôme universitaire représentent 83% des donateurs mais uniquement 29% de la population. Deux tiers des donateurs appartiennent à une organisation professionnelle et deux tiers des donateurs appartiennent à une organisation d'affaires.

Rosenstone et Hansen (1993) se livrent à un exercice analogue. Ils présentent le ratio du pourcentage des gens riches ou éduqués qui contribuent financièrement sur le pourcentage des gens riches ou éduqués dans la population entière. Il s'avère que plus le nombre d'années d'éducation est grand et plus le revenu est grand, plus ce ratio est élevé. Ainsi, le ratio est de

³ Francia et al. (2003) utilisent des données sur les donateurs qui ont offert 200 dollars et plus parce que ce montant représente un seuil à partir duquel il est obligatoire de déclarer son don. Ainsi, les recherches qui n'utilisent que des bases de données officielles se trouvent à traiter uniquement des donateurs qui contribuent au-delà de ce seuil. Nous aurons soin de le préciser lorsque ce sera le cas.

0,33 pour les individus qui ont entre zéro et huit années d'éducation, alors qu'il est de 2,41 pour les individus qui ont étudié seize années et plus. Dans le cas du revenu, ce ratio est de 0,25 pour les 16% les plus pauvres de la population alors qu'il est de 3,25 pour les 5% les plus riches de la population. On constate ici aussi que les individus bien nantis et/ou qui ont étudié de nombreuses années sont surreprésentés parmi les donateurs. Ce phénomène ne se limite pas uniquement aux dons électoraux. Les gens riches et les gens éduqués sont surreprésentés dans toutes les formes de participation politique, telles que le vote, la volonté d'influencer l'idéologie des autres, l'assistance à des réunions politiques ou encore le fait de travailler pour un parti ou un candidat pendant une campagne électorale. Les auteurs soutiennent même que la disproportion de certains groupes de la population dans l'activité politique est de la même ampleur que celle qui existait dans les années 1950 à cause de la ségrégation.

Quels que soient les indicateurs utilisés, les auteurs s'entendent pour dire que, parmi tous les types de contribution politique, c'est dans la contribution financière qu'un pauvre a le moins de chance de s'engager. Verba et al. (1995) construisent un indicateur qui correspond à celui utilisé par Rosenstone et Hansen (1993), à la différence qu'ils le passent au log. Un résultat négatif indique donc qu'un individu est moins susceptible d'avoir une caractéristique que le reste de la population, alors que si le résultat est positif c'est l'inverse. C'est à l'aide de cet indicateur qu'ils montrent que, parmi sept différentes formes de participation politique⁴, c'est dans la contribution financière que les plus pauvres sont les plus sous-représentés avec un indicateur de -0,58. En termes de ratio utilisé par Rosenstone et Hansen (1993), cela correspond à un ratio de 0,55. Notons finalement que, comme chez Rosenstone et Hansen (1993), Verba et al. (1995) constatent que les pauvres sont sous-représentés dans toutes les autres formes de participation politique.

La race, l'âge et le sexe

La race, l'âge et le sexe ont également une influence sur la contribution financière. De ces trois variables, celle qui semble la plus importante est l'âge, suivie de la race et du sexe.

⁴ Le vote, le travail de campagne, la contribution financière, contacter un élu, participer à une manifestation, participer à des projets communautaires, faire partie d'un gouvernement local.

L'âge

Rosenstone et Hansen (1993) montrent le pourcentage de donateurs, entre 1952 et 1988 et par tranche d'âge, pour les élections nationales (Sénat, Chambre des représentants et présidence). La courbe consiste en un plateau. Elle est au plus bas, environ à 5%, pour les individus entre 17 et 24 ans et monte progressivement. Le maximum, le plateau, se situe entre 35 et 64 ans, environ à 12%. La courbe finit par retourner à 5% pour les individus âgés de 75 ans et plus.

Rosenstone et Hansen (1993) font aussi le même exercice pour les élections présidentielles uniquement. Les résultats sont très différents. La courbe ressemble à une droite à 45 degrés. La participation des individus âgés de 20 ans est à peu près de 7%, alors que celle des individus de 80 ans et plus dépasse les 16%.

La race

Verba et al. (1995) présentent la contribution financière en fonction de la race : Blancs-Anglophones, Afro-Américains et Latinos. La différence entre Blancs-Anglophones et Afro-Américains est assez limitée : 25% des Blancs-Anglophones donnent alors que chez les Afro-Américains, ils sont 22%⁵. La petitesse de cette différence vaut pour la majorité des activités politiques rapportées par Verba et al. (1995). Pour certaines activités politiques, la participation des Afro-Américains est même plus élevée. C'est le cas pour le travail de campagne par exemple. Toutefois, pour les Latinos, la différence est importante. Ainsi, seuls 12% des Latinos contribuent financièrement. Pour les autres formes de participation politique⁶, la différence est du même ordre.

Chez Rosenstone et Hansen (1993), les pourcentages sont beaucoup plus petits. Les différences subsistent néanmoins. Ainsi, seuls 10% des Blancs effectueraient des contributions financières alors que ce pourcentage est de 4% chez les Noirs. Ici, de plus,

⁵ Tous les pourcentages rapportés par Verba et al. (1995) sont largement plus élevés que ceux vus chez les autres auteurs que nous avons lus, et ce, pour toutes les variables évoquées depuis le début de notre texte. Leur échantillon est composé de 2517 individus qui ont été interviewés pendant deux heures, face à face.

⁶ Voter, travailler pour une campagne électorale, contacter un élu et participer à une manifestation.

l'activité politique des Blancs est supérieure à celle des Noirs dans tous les types d'engagement politique⁷, contrairement à Verba et al. (1995).

Néanmoins, si l'on compare le montant des donations, la position des Afro-Américains et des Latinos s'inverse. On observe aussi que les Blancs-Anglophones donnent nettement plus que les Afro-Américains et les Latinos. La donation moyenne des donateurs Blancs-Anglophones est de 257 dollars alors que celle des donateurs Latinos est de 194 dollars. Derniers, les donateurs Afro-Américains donnent en moyenne 165 dollars (Verba et al. 1995).

Verba et al. (1995) présentent également la proportion des différentes ethnies dans l'activité politique par rapport à leur proportion dans la population. Dans la population, il y a 10% d'Afro-Américains, 6% de Latinos et 85% de Blancs-Anglophones (on fait évidemment abstraction des autres ethnies). Or, pour ce qui est des contributions financières, on remarque que les Blancs-Anglophones constituent 92% des donateurs, que les Afro-Américains comptent pour 6% et que les Latinos comptent pour 2%. Les Blancs-Anglophones sont donc surreprésentés alors que les Latinos et les Afro-Américains sont sous-représentés. Quant aux autres formes de participation, les Afro-Américains sont surreprésentés dans le travail de campagne et dans les manifestations. Les Latinos, eux, sont sous-représentés dans toutes les formes de participation politique.

Le sexe

Verba et al. (1995) présentent le pourcentage de femmes et le pourcentage d'hommes qui effectuent des contributions financières. 20% des femmes donnent, alors que chez les hommes c'est 27%.

Par ailleurs, il apparaît que les auteurs qui régressent la contribution financière sur des variables socioéconomiques, incluent le sexe comme variable. C'est le cas chez Rosenstone et Hansen (1993) et Shields et Goidel (2000). Dans leurs régressions, le coefficient sur la variable femme est négatif (ou positif sur la variable homme) mais relativement faible.

⁷ Voter, tenter d'influencer le vote de quelqu'un, assister à une réunion politique et travailler pour un parti ou un candidat.

Les auteurs semblent s'entendre sur le rôle décroissant du sexe comme déterminant de l'activité politique. Pour certaines activités, les femmes sont même plus présentes que les hommes (Verba et al. 1995, Rosenstone et Hansen, 1993).

Évolution des donations dans le temps et régressions

Rosenstone et Hansen (1993) utilisent les données du sondage *American National Election Studies* (NES) pour déterminer l'évolution, en pourcentage de la population, de la contribution financière entre 1952 et 1988 pour les élections présidentielles et les élections de mi-mandat. Ils regroupent les données de dix-huit sondages et montrent qu'il n'y a pas de tendance nette. Dans le cas des élections présidentielles, on remarque une légère baisse. Le pourcentage d'individus qui contribuent financièrement est à son plus haut à la fin des années 1950 avec 11,6% et a successivement monté et descendu au cours des décennies, pour atteindre 8,7% en 1988. Dans le cas des élections de mi-mandat, le pic est dans la seconde moitié des années 1970 avec 10% des individus qui donnent, alors qu'en 1988 la participation est de 6,6%.

Toutefois, Verba et al. (1995), eux, affirment qu'entre 1967 et 1987 le pourcentage d'individus qui contribuent financièrement est passé de 13% à 23%, ce qui correspondrait à une augmentation de 73% du nombre de donateurs.

Shields et Goidel (2000) montrent, avec les données du NES, qu'entre 1954 et 1994, la proportion de donateurs chez les trois quintiles inférieurs de revenu est relativement stable. C'est pour le quintile supérieur qu'on observe les plus importantes fluctuations au cours de ces années. Ainsi, par exemple, en 1960 et en 1995, 30% des individus composant le quintile supérieur de revenu ont contribué financièrement à une course électorale. Toutefois, ils ont été à peine plus de 10% en 1952, en 1984 et en 1993.

Dans les années 1970, le Congrès américain a adopté des mesures législatives pour limiter les grosses contributions et encourager la classe moyenne et les pauvres à contribuer. Les États américains ont adopté, dans les années 1990, des mesures similaires. Eom et Gross (2007) ont testé si ces mesures ont eu les effets désirés. Pour ce faire, ils se basent sur les élections au poste de gouverneur et ils examinent 58 élections dans 42 États entre 1990 et 2000. Leur

hypothèse est que le nombre de donateurs *quid pro quo*⁸ diminue suite à de telles mesures législatives mais que le nombre de donateurs idéologiques⁹ augmente.

Ils effectuent trois régressions avec la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO) avec trois variables indépendantes différentes: le ratio du nombre de contributeurs sur le nombre de personnes éligibles au vote, le ratio du montant total des contributions sur le nombre de personnes éligibles au vote et le montant moyen par contributeur. Notons que la base de données d'Eom et Gross (2007) ne regroupe que les donations qui dépassent le montant qui oblige un donateur à déclarer son don. Ce seuil varie entre États, il est généralement situé entre 100 dollars et 200 dollars. Les variables indépendantes expriment l'intensité des limites à la donation dans chaque État, le contexte politique et le contexte sociodémographique.

Ils effectuent ces trois régressions trois fois : la première avec tous les donateurs confondus, la seconde uniquement avec les donateurs idéologiques¹⁰ et, finalement, la troisième uniquement avec les donateurs *quid pro quo*¹¹.

Les résultats ne confirment pas l'hypothèse des auteurs. Au contraire, ils observent même une diminution des donateurs idéologiques et une diminution du montant moyen donné par contributeur. Par ailleurs, leurs régressions nous montrent que certaines variables sont extrêmement importantes dans l'explication des dons électoraux. Certaines variables contrôles se sont révélées significatives à 99%. Il s'agit des variables « compétition intra-parti politique » et « revenu ».

Toujours avec les données du NES, Rosenstone et Hansen (1993) effectuent un probit pour identifier les déterminants du don électoral. Ils effectuent des régressions séparées pour les élections présidentielles et les élections de mi-mandat et utilisent, dans le premier cas, les données des années 1956-1988 et, dans le second cas, les données des années 1974-1986. Ils

⁸ Donateur qui contribue dans l'attente d'une récompense.

⁹ Donateur qui contribue pour des raisons idéologiques. Nous y revenons plus loin.

¹⁰ Ils les définissent comme étant les individus, les partis politiques et les *Political Action Committees* (PACs) idéologiques. *Political action committee* est le nom qui désigne un groupe d'intérêt qui effectue du lobbying auprès des élus et des candidats. Les PACs sont assujettis au *Federal Campaign Act*.

¹¹ Ils les définissent comme étant les entreprises, les syndicats et les PACs non-idéologiques.

utilisent, pour les élections présidentielles, seize variables indépendantes¹² qui expriment les ressources des individus, leur attachement à un parti ou un candidat, leurs engagements sociaux, les sollicitations dont ils ont été l'objet, l'organisation légale de l'élection et les caractéristiques démographiques des individus. Les coefficients les plus élevés, dans le cas des élections présidentielles, se trouvent sur le revenu, l'éducation, l'âge, la force de l'identification à un parti, l'influence qu'a un individu sur le parti et le fait d'avoir été sollicité par un parti. Dans le cas des élections de mi-mandat, les coefficients les plus forts se trouvent sur les mêmes variables, à l'exception de l'influence qu'a un individu sur le parti, cette variable ne faisant pas partie de la régression.

Verba et al. (1995) régressent (MCO) les contributions politiques sur douze variables qui expriment l'éducation, le revenu, l'appartenance à différentes organisations, le degré d'engagement politique et la citoyenneté. La variable dépendante inclut ici toutes les donations financières individuelles faites à des partis politiques ou des candidats mais aussi les donations financières faites aux PACs. Seules trois variables se révèlent significatives : le revenu familial (à 99%), l'intérêt pour la politique (à 99%) et le degré de partisanerie (à 95%). Ces trois variables ont des coefficients parmi les plus forts, tout particulièrement la variable « revenu familial ». Cela fait notamment dire aux auteurs que l'éducation n'a aucun effet sur les contributions politiques individuelles.

Shields et Goidel (2000) testent l'effet du Federal Election Campaign Act de 1970 et de son amendement de 1974. Ils arrivent aux mêmes résultats qu'Eom et Gross (2007), à savoir que les mesures des années 1970 pour faire participer davantage la classe moyenne et les plus pauvres ont été inefficaces. Ils utilisent les données de 1952 à 1994 du NES. Ils régressent (logit), dans un premier temps, la contribution financière pour les élections présidentielles de

¹² Les auteurs présentent les résultats dans un tableau en fonction des différentes formes de participation politique. Pour certaines variables, on trouve un espace vide au lieu d'une probabilité (les coefficients du probit sont transformés en probabilités moyennes). Les auteurs n'expliquent pas la signification de cet espace vide. Comme les auteurs n'indiquent pas quelles variables sont significatives, deux options nous semblent possibles : 1) Ces espaces vides indiquent que la régression a été effectuée sans ces variables ou 2) Ces variables ne sont pas significatives pour cette régression. Dans le premier cas, cela signifierait que seize variables ont été utilisées pour effectuer la régression. Dans le deuxième cas, cela signifierait que 31 variables ont été utilisées. On ne peut que regretter le manque d'informations à cet égard. Voir chapitre 5 : Participation in Electoral Politics.

1952 à 1992 sur huit variables exprimant des caractéristiques sociologiques des individus. Dans un second temps, ils répètent la même chose mais pour les élections de mi-mandat au Congrès. Ensuite, ils prennent les mêmes variables pour effectuer une analyse jointe qui regroupe les données de toutes les années. Pour ce faire, ils rajoutent toutefois à la régression une binomiale pour chaque année étudiée, un terme d'interaction entre chacune des ces binomiales et le revenu, et quatre variables qui expriment le contexte électoral. Ils effectuent deux fois la régression : une fois avec les binomiales et les termes d'interaction mais sans les quatre variables exprimant le contexte électoral, et une seconde fois avec ces quatre variables et les termes d'interaction mais sans les binomiales.

Lorsqu'ils analysent les années de façon séparée, seules les variables « éducation » et « revenu » se révèlent constamment significatives (à 99%) au cours des années. On remarque néanmoins des coefficients relativement importants sur « Sud », « Afro-Américain », « Marié » et, dans une moindre mesure, « Homme ». Dans le cas des analyses groupées, on constate que les variables « Sud », « Éducation », « Revenu », « Âge » et « Homme » sont toutes significatives à 99% et qu'elles présentent des coefficients relativement forts. De plus, trois des variables exprimant le contexte électoral sont significatives.

Dans cette partie du texte, nous avons voulu montrer que certains individus donnent davantage que d'autres quand vient le temps de financer les campagnes électorales. Souvent, ce qui divise ceux qui donnent et ceux qui ne donnent pas, ou encore, ceux qui donnent beaucoup et ceux qui donnent peu, c'est le revenu, l'éducation et l'âge. Les divergences qui apparaissent sur ce point sont, somme toute, assez minces. Elles relèvent de la force des coefficients ou de l'appréciation du nombre de personnes qui donnent. Ce que nous devons retenir, croyons-nous, ce sont les variables utilisées par les différents auteurs et leur force explicative. Outre les variables socioéconomiques, nous avons aussi constaté, chez Eom et Gross (2007) et Shields et Goidel (2000), l'importance des variables qui expriment le contexte politique d'une course électorale.

1.2 La mobilisation des donateurs

Les partis politiques et les comités électoraux utilisent de nombreux moyens pour faire en sorte que les électeurs votent, donnent de l'argent et/ou donnent du temps. Ils organisent des événements, appellent les électeurs par téléphone, envoient des milliers de lettres, offrent un service de voiturage le jour du vote, etc. Ces différents types de sollicitation coûtent cher. Les campagnes de sollicitation peuvent représenter plus de 18% du total du montant d'une campagne électorale (Herrnson, 2008). Les partis politiques et les comités électoraux ne peuvent pas se permettre de relancer tout un chacun. Ils doivent donc cibler les individus les plus susceptibles de répondre favorablement aux invitations des candidats et doivent le faire au moment idéal.

Les organisateurs contacteraient quatre types de personnes : 1) Les gens qu'ils connaissent personnellement. 2) Les individus qui sont placés au centre d'un réseau social. Ce sont des individus qui connaissent beaucoup de personnes et qui sont à même de servir de courroie de transmission entre le parti ou un candidat et un grand groupe de personnes. 3) Les individus « puissants ». C'est-à-dire les gens qui ont une grande capacité d'influence, que cela soit à cause de leur renommée ou de leur portefeuille. 4) Les individus, mis à part les précédents, qui sont les plus susceptibles de répondre favorablement à une tentative de mobilisation (Rosenstone et Hansen, 1993).

Ces individus se trouvent dans les entreprises, les associations professionnelles, laïques ou religieuses. Ils ont une éducation avancée, sont bien nantis et sont partisans d'une cause ou d'un parti politique (Rosenstone et Hansen, 1993). Sans surprise, cela correspond aussi aux caractéristiques des donateurs de Francia et al. (2003) que nous avons présentées plus haut.

Ces individus sont contactés en fonction de leur allégeance partisane. Le Parti républicain contacte surtout des individus qui sont connus comme républicains ou que les caractéristiques démographiques rendent susceptibles d'être républicains. Le Parti démocrate agit de façon identique. La mobilisation peut faire augmenter la participation mais modifie rarement les préférences. En ce sens, peu de ressources sont consacrées à la conversion d'opposants (Rosenstone et Hansen, 1993).

En termes de moment, il s'avère qu'il y a plus de chances qu'un individu réponde favorablement à la sollicitation si la course électorale est serrée. C'est notamment le cas lorsqu'il n'y a pas de candidat sortant qui se représente (Rosenstone et Hansen, 1993). Nous revenons plus longuement sur les spécificités des courses électorales plus bas.

La mobilisation semble assez efficace. Verba et al. (1995) rapportent que 33% des donateurs ont contribué financièrement suite à une forme de sollicitation¹³. De ces 33%, 64% ont donné suite à la sollicitation d'une personne qu'ils connaissent directement ou au second degré. Seuls 37% des donateurs qui ont contribué suite à une sollicitation l'ont fait après avoir été contactés par un étranger (Verba et al., 1995).

Rosenstone et Hansen (1993) effectuent deux régressions probit pour voir quelles variables jouent sur le fait d'être sollicité par un parti politique. La première régression concerne les élections présidentielles de 1956 à 1988 et la seconde les élections de mi-mandat de 1974 à 1986. Dans les deux cas, la variable dépendante est le fait d'être contacté par un parti politique. Dans le cas des élections présidentielles, il y a seize variables indépendantes qui expriment les caractéristiques socioéconomiques, l'attachement au parti, les spécificités des courses électorales et l'implication sociale. Dans le cas des élections de mi-mandat, il y a douze variables qui représentent les mêmes catégories. Dans les deux cas, le revenu, l'éducation, l'âge, la force de l'attachement au parti et le nombre d'années passées dans la communauté sont les variables aux coefficients les plus forts. Dans le cas des élections présidentielles, la variable « Noirs avant 1964 » a aussi un coefficient très fort puisque qu'avant 1964 la ségrégation avait cours dans les États du Sud des États-Unis.

Francia et al. (2003) effectuent eux aussi un probit, ordonné dans ce cas-ci, pour identifier les déterminants de la sollicitation qui a pour but de recueillir des fonds. La variable dépendante est le nombre de demandes de dons reçues par un contributeur qui donne 200\$ et plus. Il y a 22 variables indépendantes qui expriment les raisons du don, le type d'activités politiques et sociales entreprises par l'individu, les caractéristiques socioéconomiques et l'appartenance

¹³ Ce chiffre est sous-estimé. Les individus qui ont reçu une demande pour travailler *et* pour donner sont considérés comme ayant reçu une demande uniquement pour le don. Cela a pour effet de surestimer la proportion de donateurs qui ont contribué de façon spontanée. Ce sont Verba et al. (1995) qui le soutiennent.

partisane. Les variables les plus significatives de leur régression, et aux coefficients les plus élevés, sont : « Donneur habituel », « Emploi politique », « Nombre de représentants du Congrès contactés », « Juif », « Éducation » et « Revenu ». On observe que, évidemment, les individus qui sont déjà impliqués en politique sont sollicités. C'est notamment parce qu'ils sont connus des organisateurs politiques. On remarque aussi que les variables d'ordre socioéconomique « Revenu », « Éducation » et la religion font partie des déterminants de la sollicitation. Sur ce dernier point, Francia et al. (2003) rejoignent Rosenstone et Hansen (1993).

Verba et al. (1995) montrent que plus le revenu familial est élevé, plus les individus ont de chances d'être contactés. Par exemple, 43% des individus dont le revenu familial est de 125 000 dollars et plus ont été contactés pour effectuer une contribution financière. À l'opposé, seuls 10% des individus qui ont un revenu familial de 15 000\$ et moins ont été contactés pour faire une contribution financière. C'est un résultat assez prévisible, ce qui l'est moins est que ce phénomène existe pour toutes les formes de participation politique. Toutes activités politiques confondues¹⁴, les pourcentages évoqués deviennent respectivement 86% et 34%. C'est-à-dire que 86% des individus dont le revenu familial est de 125 000 dollars et plus ont été contactés pour prendre part à l'une de ces activités tandis que ce pourcentage n'est que de 34% pour les plus pauvres (Verba et al., 1995).

Le ciblage des individus contribue donc à accentuer le biais de classe sociale dans la politique américaine. Des gens qui, par leurs conditions socioéconomiques, sont davantage appelés à participer à la vie politique se trouvent à être constamment sollicités par les candidats et les partis, augmentant de la sorte la disproportion de leur présence dans la vie politique. (Rosenstone et Hansen 1993). Il n'y aurait pas de problème pour la démocratie si ces élites étaient idéologiquement représentatives de l'ensemble de la population. Cependant, plusieurs études indiquent que les conditions socioéconomiques sont liées à l'idéologie d'un individu (Verba et al., 1995, Wolfinger et Rosenstone, 1980).

Notons, en terminant, que les levées de fonds les plus efficaces sont celles qui discriminent et adaptent leurs techniques en fonction des motivations des donateurs potentiels (Francia et al.

¹⁴ Travailler pour un parti, contribuer financièrement, contacter un élu, prendre part à une manifestation, prendre part à une activité communautaire.

2003). Cela nous permet d'introduire le troisième champ de recherche qui s'occupe des dons financiers des individus envers un candidat électoral ou un parti politique : la psychologie du donateur.

1.3 La psychologie du donateur

Le donateur est-il rationnel? À première vue, on pourrait croire qu'il est irrationnel de voter puisque l'effet marginal d'un vote est pratiquement nul. Un individu pourrait ne pas voter et profiter quand même des bénéfices collectifs issus de l'élection. Cette logique s'applique aux autres formes de participation politique et notamment la contribution financière (Rosenstone et Hansen, 1993). Dès lors, pourquoi un individu donne-t-il?

En général, les auteurs distinguent deux sortes de motivation au don : l'une est désintéressée et idéologique, l'autre se fait dans l'attente d'un retour d'ascenseur. Dans ce dernier cas, il s'agit en quelque sorte d'un investissement. Le plus souvent, les auteurs attribuent à la majorité des donateurs individuels des intentions idéologiques (Snyder Jr, 1993). C'est-à-dire que les individus ne s'attendent pas à une rétribution autre que celle de voir le candidat qu'ils préfèrent être élu. Le cas advenant, ces individus s'attendent aussi à la production de bien public ou à l'édification de lois, mais en aucun cas à une récompense privée.

Francia et al. (2003) identifient deux raisons au fait de donner idéologiquement. La première est la volonté d'influencer la société de façon générale ou pour une cause précise. La seconde relève moins de l'engagement politique. Elle réfère au fait que certains donateurs contribuent financièrement parce qu'ils sont amis avec un candidat ou parce qu'ils apprécient les activités de campagne de financement et la fréquentation des gens qui s'y retrouvent. De la même façon, certains individus contribueraient financièrement parce qu'ils partagent avec le candidat une origine géographique.

L'explication du paradoxe relèverait donc des relations sociales. D'un côté, il y a la volonté d'influer sur la société et, de l'autre côté, il y a l'envie de certaines relations sociales qui peuvent s'exhauser dans le cadre des événements de financement. Rosenstone et Hansen (1993) expliquent eux aussi le paradoxe de la participation politique par un certain type de

relations sociales. Ces relations ressemblent à celles évoquées par Francia et al. (2003), à la différence que chez Rosenstone et Hansen (1993) elles se font plus coercitives. En effet, ce qui dénouerait ce paradoxe, chez Rosenstone et Hansen (1993), ce serait la pression sociale des collègues, des amis ou des voisins. Par exemple, un individu qui contribuerait financièrement à un projet communautaire, à la demande d'un voisin, pourrait quelques temps plus tard demander à ce voisin de contribuer financièrement à la caisse d'un candidat. Il existe également, selon Rosenstone et Hansen (1993), des entreprises où il est de bon ton de contribuer financièrement à un parti ou à la campagne d'un candidat lors d'élections.

Certains individus donneraient aussi dans l'optique d'une rétribution privée. Il n'y aurait évidemment pas lieu ici de parler de paradoxe de la participation politique. Cette rétribution privée peut concerner l'industrie du donateur, son entreprise ou sa personne. Pratiquement, on peut penser à des avantages fiscaux, dans le cas d'une entreprise ou d'une industrie, ou à l'obtention d'un emploi, dans le cas d'une personne (Ensley 2009, Francia et al. 2003, Rosenstone et Hansen 1993). De telles pratiques sont en général illégales.

Francia et al. (2003) présentent également certains faits stylisés qui permettent de constater à quel point les motivations changent à travers les différentes couches démographiques. Ainsi, plus le revenu augmente, plus les individus donnent par amitié ou par investissement. Ce sont les jeunes qui représentent la plus grande partie de ceux qui donnent par investissement alors que les retraités, eux, donnent surtout de façon idéologique. Par ailleurs, les donateurs idéologiques sont ceux qui donnent le plus souvent.

Dans le cas des PACs, les auteurs distinguent entre les PACs idéologiques, tels que les groupes anti-avortement et les groupes environnementaux, et les PACs représentant les intérêts d'une industrie. Dans le premier cas, les donations sont idéologiques. Dans le second cas, cela dépend des auteurs. Pour certains d'entre eux, il s'agirait d'investissements (Snyder Jr, 1993) et pour d'autres, de dons idéologiques, de consommation, voire de charité (Ansolabehere et al. 2003).

1.4 Autres variables

Nous avons déjà traité des variables d'ordre socioéconomique dans la partie sur la représentativité des électeurs. Nous y avons vu que des variables telles que le revenu, l'âge, l'éducation, la race ou le sexe sont corrélées avec la donation financière. Il n'y a donc plus lieu de mettre en doute la pertinence de mettre de telles variables dans une régression sur les contributions électorales. Il reste toutefois un groupe de variables dont nous n'avons pas parlé, ou trop peu : l'idéologie, la position géographique et le contexte électoral.

Le contexte électoral

Le contexte électoral joue un rôle majeur dans la propension des individus à donner en période de course électorale. Par contexte électoral, nous entendons tout ce qui exprime les spécificités de la compétition : si un candidat sortant se présente, le degré d'expérience des candidats, à quel point la course est serrée, s'il s'agit d'une élection au Congrès ou d'une élection présidentielle, etc. Nous avons vu plus haut que certains auteurs incluent dans leurs régressions sur les contributions financières des variables exprimant le contexte électoral. Ces variables n'ont généralement pas des coefficients aussi forts que le revenu ou l'éducation, néanmoins elles sont significatives et les auteurs s'entendent sur leur importance.

On sait par exemple que les candidats sortants reçoivent plus de dons que leurs opposants et qu'ils sont souvent réélus. Pour les élections au Sénat en 2006, un candidat sortant recueillait 4,4 millions de dollars de plus qu'un challenger. Dans les cas des élections à la Chambre des représentants, pour la même année, un candidat sortant recueillait un peu plus de 900 000 dollars de plus que son opposant. Par ailleurs, entre 1950 et 2006, les candidats sortants aux élections à la Chambre des représentants ont été réélus 93% du temps. Pendant la même période, les candidats sortants au Sénat ont été réélus 81% du temps (Herrnson 2008).

On sait aussi que les courses ouvertes (où aucun candidat sortant ne se présente) attirent souvent des candidats qui ont une bonne expérience politique et que ces derniers ont une plus grande facilité à lever des fonds (Herrnson, 2008). Les candidats qui prennent part à une course serrée ont eux aussi plus de facilité à lever des fonds (Herrnson, 2008). Par ailleurs, une course au Sénat est plus serrée qu'une course à la Chambre des représentants, tant en

terme de votes que de financement (Francia et al., 2003) et, plus une course est serrée, plus les individus jouent un rôle important dans le financement de la course électorale. Ainsi, dans le cas d'une élection à la Chambre des représentants où le gagnant est élu par moins de 5% de vote sur son principal adversaire, 60% des fonds de la course électorale viennent des individus et 31% viennent des PACs. Dans le cas d'une élection où le gagnant est élu par 30% ou plus sur son principal adversaire, 48% des fonds électoraux viennent des donations individuelles et 46% viennent des PACs (Ansolabehere et al., 2003).

Francia et al. (2003) utilisent les données des élections à la Chambre des représentants de 1996 pour effectuer trois régressions (MCO) des donations de 200 dollars et plus qu'un candidat reçoit sur différentes variables exprimant le contexte politique et deux variables sociodémographiques (minorité et femme).

La première régression concerne les candidats sortants. Il y a quatorze variables indépendantes. De celles-ci, six variables sont significatives. Les coefficients sur les variables « Leader de parti » et « Candidat sortant qui n'en est qu'à son premier mandat » sont particulièrement forts. Ces deux variables sont aussi particulièrement significatives (à 99%). Par leader, les auteurs entendent ici un individu qui occupe un poste d'importance au sein de l'appareil de parti ou à la Chambre des représentants, ce n'est pas nécessairement le chef du parti. Le fait qu'un candidat sortant qui n'en est qu'à son premier mandat reçoive plus d'argent qu'un senior s'explique par le fait que sa réélection est moins assurée. La variable exprimant l'idéologie a également un fort coefficient mais est moins significative (90%). Cette variable indique qu'un candidat démocrate sortant a moins de facilité à recueillir des fonds qu'un candidat sortant républicain.

La seconde régression concerne les challengers. Les auteurs utilisent treize variables indépendantes. Il s'avère, ici aussi, que les variables les plus significatives statistiquement (99%) sont également celles aux plus forts coefficients. Il s'agit des variables « L'opposant est un leader de parti », « Élu », et « Degré de compétition attendu ». Par élu, les auteurs veulent dire que le candidat a déjà occupé un poste d'élu autre que celui pour lequel il se présente. Ensuite viennent, en termes de force de coefficient et de significativité, « Politicien non-élu », « L'opposant est un extrémiste idéologique », « Homme d'affaires » et « Avocat ».

Finalement, la troisième régression de Francia et al. (2003) porte sur les courses ouvertes. Onze variables indépendantes sont utilisées. Les variables les plus significatives (99%) sont « Degré de compétition attendu » et « Élu ». Cette dernière variable a, de plus, le deuxième coefficient le plus fort. Trois variables ont des coefficients relativement élevés et sont significatives à 95%. Il s'agit de « L'opposant est un politicien non-élu », « Avocat » et « Minorité ».

Ensley (2009) étudie les contributions individuelles en fonction du contexte politique de la course électorale. Il utilise la somme agrégée des donations comme variable dépendante. Les variables indépendantes sont l'idéologie des candidats, la divergence idéologique entre les deux candidats, si la lutte est serrée ou non, s'il y a un candidat sortant, si le candidat sortant est un leader au sein de son parti, si le candidat a déjà occupé un poste d'élu et, si c'est le cas, la durée d'occupation de ce poste. L'auteur effectue trois régressions pour chaque parti (républicain et démocrate), chaque fois en rajoutant davantage de ces variables.

L'avantage que possède le candidat sortant provoque un problème d'endogénéité. Comme le candidat sortant profite d'avantages électoraux qui ne relèvent pas des politiques qu'il propose, il possède plus de latitude idéologique. Certains auteurs affirment que le candidat adoptera alors une idéologie extrême, d'autres affirment qu'il ira plutôt vers des politiques plus consensuelles. De la sorte, il n'est plus sûr que l'idéologie ait une influence sur les donations et, du même coup, il est possible que ce soit les sommes amassées qui permettent cette dérive de l'idéologie du candidat sortant. Pour cette raison, Ensley (2009) effectue les régressions avec la méthode des doubles moindres carrés avec des variables instrumentales pour les deux variables indépendantes qui relèvent d'une mesure de l'idéologie.

Les résultats obtenus confirment l'importance du contexte électoral. Plus l'idéologie d'un candidat est extrême (très libérale pour un démocrate et très conservatrice pour un républicain) et plus les dons iront croissant. Le fait d'avoir une lutte serrée, d'être un candidat sortant et/ou un candidat d'expérience contribuent également à amasser plus de fonds. Toutefois, et à la surprise de l'auteur, dans toutes les régressions, la variable indiquant la divergence idéologique entre les candidats est statistiquement non-significative pour un candidat démocrate et négative pour un candidat républicain.

L'idéologie du donateur et le Sud

Dans les régressions concernant les donations financières, les auteurs mettent la majorité du temps une variable « Sud ». Celle-ci indique si l'individu est originaire du Sud des États-Unis. L'intérêt d'une telle variable s'explique par le fait que les gens des États du sud sont plus conservateurs, peu importe leur affiliation politique (Ensley, 2009). Ainsi, Ensley (2009) en fait une variable indépendante, tout comme Rosenstone et Hansen (1993) et Shields et Goidel (2000).

L'idéologie des individus joue un rôle certain dans le fait de donner lors d'une course électorale. Il s'avère que les partisans républicains donnent davantage que les partisans démocrates, du moins chez les donateurs significatifs¹⁵. 50% de ces donateurs sont Républicains alors que seulement 31% sont Démocrates (Francia et al. 2003).

1.5 Le *Bipartisan Campaign Reform Act* de 2002

Le *Bipartisan Campaign Reform Act* (BCRA) de 2002 est la plus importante réforme des finances électorales depuis les années 1970 (Comeau 2003). Un des changements majeurs apportés par cette loi est l'interdiction du *soft money* dans les élections fédérales. Le *soft money* est l'argent qui n'est pas soumis aux lois sur le financement électoral mais qui peut être utilisé à des fins électorales. En d'autres mots, il s'agit de trous dans la législation. Une façon notoire de remettre de l'argent aux candidats fédéraux¹⁶ était de le faire par l'entremise des partis. Si les partis recevaient des dons qui n'étaient pas spécifiquement destinés par le donateur à la course électorale, ces dons n'étaient pas limités. De plus, tout le monde pouvait faire ce type de donations : PACs, syndicats, entreprises ou individus. L'utilisation de cet argent devait toutefois, en théorie, se circonscrire à des activités de parti. En pratique, la législation faisait en sorte que l'argent pouvait servir à faire la promotion de candidats (Comeau, 2003).

¹⁵ Donateurs qui offrent 200 dollars et plus. Nous reprenons ici le terme utilisé par Francia et al. (2003).

¹⁶ Candidats au Sénat, à la Chambre des représentants ou à la présidence.

La préoccupation des législateurs pour le *soft money* est apparue dans les années 1990. C'est à ce moment que son utilisation a explosé. Lors des élections de 1996, 262 millions de dollars en *soft money* ont été employés. Quatre ans plus tôt, en 1992, ce montant n'était que de 82 millions. C'est alors devenu une priorité pour le Congrès de légiférer sur le *soft money* (Comeau 2003).

Dans la foulée, la limite des donations individuelles aux partis et aux candidats a augmenté. Les comités de partis locaux et nationaux peuvent aussi, désormais, donner plus d'argent à un candidat. Ces augmentations des limites légales des donations ont été entreprises pour pallier l'interdiction du *soft money*, laquelle a réduit de façon considérable la caisse électorale des candidats (Comeau, 2003).

D'autres changements importants ont été introduits avec le BCRA, notamment une réforme sur les publicités électorales et la clause dite millionnaire. Ces réformes ont toutefois été invalidées par la Cour suprême en 2007, 2008 et 2010 (Greenhouse et Kirkpatrick 2007, Liptak 2008, 2010).

CHAPITRE II

ANALYSE EMPIRIQUE : DONNÉES ET MÉTHODOLOGIE

2.1 La base de données

La base de donnée utilisée est l'*American National Election Studies* (NES), laquelle consiste en un sondage pré- et post-électoral effectué pour toutes les élections présidentielles et toutes les élections au Congrès depuis 1948. Ce sondage vise à représenter tous les citoyens américains en âge de voter. Les répondants ont donc au moins dix-huit ans et possèdent la citoyenneté américaine. Les individus vivant à Hawaï et en Alaska sont toutefois exclus du sondage. Nous utilisons les éditions 2000, 2002, 2004 et 2008 du NES.

Dans le NES de 2000, 1807 personnes ont été interviewées avant les élections. De celles-ci, 1555 ont été réinterviewées après les élections.

Dans le NES de 2002, 1187 individus de l'édition 2000 ont été questionnés de façon pré-électorale. De ces individus, 1070 ont aussi été interviewés après les élections. Afin d'avoir un échantillon représentatif de la population, 324 nouveaux individus ont également été interviewés avant les élections, dont 276 ont été réinterrogés après les élections.

Dans l'édition 2004, 840 répondants des éditions 2000 et 2002 ont été interviewés après les élections. Nous avons donc à notre disposition des données longitudinales qui portent sur les années 2000, 2002 et 2004. 1212 nouveaux individus ont également été interrogés de façon pré-électorale dont 1066 ont été réinterviewés après les élections.

Dans l'édition 2008, 2323 individus ont été interviewés avant les élections et, de ceux-ci, 2102 ont été réinterviewés après les élections. Nous n'avons pas de données pour 2006

puisque, cette année là, le NES consistait en une étude pilote (American National Election Studies, 2005a, 2005b, 2005c, 2009).

Pour toutes les années évoquées, deux questions sur la donation à un parti ou à un candidat se trouvent dans le questionnaire post-électoral. Les réponses à ces questions forment la variable d'intérêt de notre étude.

Toutefois, comme nous l'avons vu dans la revue de littérature, seule une petite proportion d'individus donnent à un parti politique ou un candidat. Ainsi, dans chacun des échantillons que nous étudions, il n'y a qu'un nombre limité d'individus qui contribuent à la caisse électorale d'un candidat ou d'un parti.

Données de sections croisées

Pour les NES de 2000, 2002, 2004 et 2008 il y a respectivement 9,33%, 11,96%, 13,51% et 11,13% des répondants du questionnaire post-électoral qui contribuent financièrement à la caisse électorale d'un parti ou d'un candidat¹⁷.

Données longitudinales (2000, 2002 et 2004)

Sur les 748 individus qui répondent successivement au questionnaire post-électoral du NES des années 2000, 2002 et 2004, il y a respectivement 11,50%, 13,90% et 18,32% % des répondants du questionnaire post-électoral qui donnent¹⁸. Certains individus donnent à un parti ou à un candidat pour les trois années, ils constituent 4,55% des répondants du questionnaire post-électoral.

¹⁷ Ces pourcentages correspondent à 9,34%, 11,96%, 13,53% et 11,15% des individus qui ont répondu clairement aux questions sur la donation financière du questionnaire post-électoral. On constate que dans le cas de la variable sur la donation financière, l'écart entre le nombre de répondants et le nombre de personnes ayant répondu clairement est petit. Ce n'est pas le cas pour toutes les variables, notamment celle sur le revenu.

¹⁸ Ces pourcentages correspondent à 11,51%, 13,92% et 18,37% des individus qui ont répondu clairement aux questions sur la donation financière du questionnaire post-électoral.

2.2 Variables

La variable d'intérêt de notre étude empirique consiste en une binomiale *give* qui indique si, oui ou non, il y a eu contribution financière de la part de l'individu. On ne prend donc pas en compte le montant de la donation, nous ne possédons pas cette information, mais uniquement son effectivité.

Toutes les analyses empiriques que nous effectuons utilisent un ensemble de variables indépendantes auxquelles nous référons comme « variables de base ». Ces variables de base réfèrent soit aux caractéristiques démographiques des individus, soit à leurs caractéristiques idéologiques. Les variables démographiques sont la race (*black*), le niveau d'éducation (*hs*), le genre (*wom*), la religion (*christ*), l'état civil (*mar*), le revenu (*inc1*, *inc2*, *inc3*, *inc4* et *inc5*) la région (*south*) et l'âge (*age*). Ces variables sont construites de la façon suivante :

black : Afro-américain = 1 autre = 0

hs : éducation supérieure ou égale à *High School* = 1, inférieure à *High School* = 0

wom : femme = 1, homme = 0

christ : chrétien = 1, autre = 0

mar : marié = 1, autre = 0

south : Virginie, Alabama, Arkansas, Floride, Géorgie, Louisiane, Mississippi, Caroline du Nord, Caroline du Sud et Texas = 1, autre = 0

age : variable continue

Pour ce qui est du revenu (*inc1*, *inc2*, *inc3*, *inc4* et *inc5*), nous créons cinq binomiales qui correspondent à cinq quintiles des revenus des foyers. Pour chaque année, les limites des quintiles changent. Cela permet de prendre en compte l'inflation. Comme la question sur le revenu dans le NES concerne l'année précédant les élections, les limites des quintiles se basent, elles aussi, sur l'année précédant les élections¹⁹.

¹⁹ Voir tableau 2.1 dans l'appendice.

Voyons maintenant les variables concernant l'idéologie. Dans le NES, il existe une question sur l'idéologie du répondant. Celle-ci se décline en sept degrés : extrêmement libéral, libéral, un peu libéral, modéré, un peu conservateur, conservateur et très conservateur. Une autre question que nous utilisons demande au répondant d'identifier le parti politique dans lequel il se reconnaît. Cette variable est utilisée dans une majorité d'études sur le comportement politique des individus. Nous construisons les variables idéologiques de la façon suivante :

lib : « Libéral » ou « Extrêmement libéral » = 1, autre = 0

con : « Conservateur » ou « Très conservateur » = 1, autre = 0

dem : l'individu s'identifie au Parti démocrate = 1, autre = 0

rep : l'individu s'identifie au Parti républicain = 1, autre = 0

Un dernier groupe de variables est aussi utilisé. Il s'agit de variables exprimant le contexte électoral. Ces variables sont seulement utilisées dans certaines analyses de notre mémoire. La première des variables indique s'il y a au moins une course ouverte (sans candidat sortant) dans le district électoral ou dans l'État du donateur. Ces données étaient disponibles dans le NES. La seconde variable indique si, dans le district électoral ou dans l'État, les résultats ont montré une course serrée entre le candidat démocrate et le candidat républicain. Nous avons construit cette dernière variable à partir des résultats officiels des élections (Office of the Clerk US House of Representatives a) et b), 2010).

openrace: il y a au moins une des trois élections (Sénat, Chambre des représentants ou présidence) qui est une course ouverte = 1, autre = 0

closerace : la différence entre le pourcentage de votes pour le candidat républicain et le pourcentage de votes pour le candidat démocrate est inférieure à 5% pour au moins une des trois élections (Sénat, Chambre des représentants ou présidence) = 1, autre = 0

2.3 Le modèle empirique

Nous effectuons, dans le cadre de ce mémoire, différents types de régressions. En premier lieu, nous analysons les déterminants de la contribution financière. Nous inspirant directement de Shields et Goidel (2000), nous faisons une analyse des sections croisées (*cross-sections*) indépendamment les unes des autres dans un premier temps et groupées par la suite. Nous profitons également de l'existence de données longitudinales pour effectuer une analyse des années 2000, 2002 et 2004. En cela, nous différons de Shields et Goidel (2000). Finalement, à partir des mêmes données, nous essayons d'évaluer les effets du BCRA.

L'analyse des sections croisées est constituée de quatre régressions probits, une pour chaque année, avec variables de base. Une fois les variables sélectionnées, la grandeur des échantillons est respectivement de 1166 individus, 1189 individus, 732 individus et 1006 individus pour les années 2000, 2002, 2004 et 2008.

Ensuite vient l'analyse groupée avec toutes les années. Comme le pourcentage des donateurs dans chacun des échantillons du NES est faible, les résultats des régressions séparées pour chaque année sont peu fiables. C'est pourquoi nous faisons aussi une analyse groupée.

Nous effectuons, dans le cadre de l'analyse groupée, trois régressions probits. Dans la première, nous ajoutons aux variables de base une variable dichotomique pour chaque année étudiée.

Pour la seconde régression, nous ajoutons à la précédente régression un terme d'interaction entre chacune des binomiales indiquant l'année et les quintiles de revenu.

Pour la troisième et dernière régression, nous rajoutons les variables électorales à l'ensemble précédent. La grandeur des échantillons pour ces trois régressions est de 4093 individus.

Les termes d'interaction entre le revenu et les binomiales indiquant chaque année d'élections permet de voir si le revenu devient une variable plus importante au cours des années. Comme Shields et Goidel (2000), nous nous concentrons sur la variable revenu pour vérifier si le biais de classe sociale a diminué.

Notre troisième type d'analyse est longitudinal. Nous avons des données pour les années 2000, 2002 et 2004. Nous effectuons des régressions probits avec effets aléatoires. L'intérêt d'effectuer des régressions avec les données des sections croisées malgré la présence de données longitudinales est de pouvoir inclure l'année 2008 à notre étude.

D'un point de vue théorique, il vaudrait mieux contrôler pour les effets fixes puisque nous contrôlons déjà pour les variables omises qui changent à travers le temps mais qui sont constantes entre les observations par la présence de binomiales indiquant l'année. Le modèle probit avec effets aléatoire reste toutefois le plus intéressant ici. Le modèle probit permet d'avoir des prédictions entre 0 et 1. Un modèle linéaire, à moins de n'être constitué que de variables binomiales, donnera des prédictions qui peuvent se situer sous zéro et au-dessus de un. Le modèle avec effet aléatoire exige toutefois que les variables indépendantes ne soient pas corrélées avec l'effet aléatoire. De cette façon, on obtient des coefficients avec des écarts-types plus petits que la régression linéaire avec effets fixes. Toutefois, si les variables indépendantes se révèlent être corrélées avec l'effet aléatoire, les estimés seront biaisés. Une solution aurait pu être d'utiliser un logit avec effets fixes. Ce type de régression donne des coefficients non biaisés mais ne permet pas de mesurer les effets marginaux des variables puisque la constante est inconnue. Notons toutefois que dans ce dernier cas, il est possible d'interpréter les effets des différentes variables en regardant les ratios des paramètres. Quant au probit, il ne permet pas de contrôler pour les effets fixes. Nous pourrions contrôler pour les effets fixes non conditionnels avec des binomiales mais ce type d'estimés est biaisé (Stata, 2010).

Nous effectuons deux probits, l'un avec les variables de base et le second en ajoutant les variables exprimant le contexte électoral. La taille de l'échantillon est, dans les deux cas, de 1902 observations.

Analyse du BCRA

Les analyses précédentes permettent d'identifier les déterminants de la contribution financière à un parti ou un candidat mais sont assez peu révélatrices de l'effet du BCRA. Idéalement, si le BCRA avait été introduit de façon exogène et seulement dans certains États, ou alors lors de différentes années pour différents États, nous aurions pu faire une analyse

différence en différence. Cette dernière, sous l'hypothèse que la seule différence entre les États qui ont introduit le BCRA est cette réforme, nous aurait permis d'identifier l'effet du BCRA. Toutefois, comme celui-ci est une réforme fédérale, il a été appliqué en même temps pour tous les États américains. Il n'y a donc pas de groupe contrôle qui nous permettrait d'effectuer une analyse différence en différence.

À défaut d'effectuer une telle analyse, nous tentons de cerner l'effet du BCRA en rajoutant à nos régressions une binomiale indiquant si les élections se situent avant ou après l'adoption de la réforme. Nous appelons cette variable *bcra*. Les années 2000 et 2002 sont considérées comme étant pré-BCRA et les années 2004 et 2008 sont considérées comme étant post-BCRA.

Nous effectuons un probit pour les données des sections croisées-groupées et un probit avec effets aléatoires pour les données longitudinales. Comme précédemment, pour la régression avec données groupées le nombre d'observations est de 4093 et, pour la régression avec données longitudinales, il est de 1902.

Dans le cas des sections croisées groupées, plutôt que d'utiliser des binomiales indiquant l'année, lesquelles seraient en multicollinéarité avec la variable *bcra*, nous utilisons une variable *year_trend* où :

year_trend = 1 si l'année est 2000

year_trend = 2 si l'année est 2002

year_trend = 3 si l'année est 2004

year_trend = 4 si l'année est 2008

Finalement, nous étudions aussi les résultats des régressions des sections croisées. Shields et Goidel (2000) déterminent si le biais de classe sociale a diminué en regardant l'effet marginal du revenu au cours des années. De la même façon, nous regardons si l'effet marginal des différents quintiles de revenus a changé avant et après l'adoption du BCRA. Cela ne nous permet pas d'identifier l'effet direct du BCRA mais montre néanmoins l'évolution du biais de classe sociale, mesuré par le revenu, avant et après 2004.

CHAPITRE III

RÉSULTATS

3.1 Analyse des sections croisées

Les résultats des analyses des sections croisées pour les années 2000, 2002, 2004 et 2008 se trouvent au tableau 3.1. On observe que les variables *inc5*, *age* et *lib* semblent plus importantes que les autres variables dans le fait de contribuer financièrement. *Inc5* et *age* sont statistiquement significatives à un seuil de risque de 1% pour les quatre années étudiées. La variable *lib*, elle, est statistiquement significative à un seuil de risque de 1% en 2000, 2004 et 2008 et à un seuil de 10% en 2002.

D'autres variables se révèlent importantes bien qu'avec moins de constance à travers les années. C'est le cas des variables *wom*, *christ*, *con*, *inc4* et *hs*. Chacune de ces variables est au moins deux fois statistiquement significative, bien qu'à des seuils de risque variables.

Les signes des variables nous semblent conformes à la littérature à l'exception des variables *mar*, *south* et *black*. Le coefficient sur *mar* est négatif en 2000, 2002 et 2004 mais non significatif pour toutes ces années. Le coefficient sur *south* est positif en 2002 et 2004 et significatif à un seuil de risque de 10% en 2002 et non significatif en 2004. Finalement, le coefficient sur *black* est positif en 2004 et 2008 mais uniquement significatif en 2008 avec un seuil de risque de 5%.

D'autres variables prennent occasionnellement un signe contraire à nos attentes mais elles ne le font que pour une des quatre années étudiées.

Les coefficients issus des probits nous permettent de juger de la significativité statistique des variables et de leur signe mais ils ne nous disent rien directement de l'impact d'une de ces variables sur la variable dépendante. C'est pourquoi nous présentons les effets marginaux des variables au tableau 3.2.

L'effet marginal est ici calculé de la façon suivante : à l'exception de la variable analysée, les variables conservent leur valeur d'origine et c'est la moyenne des effets marginaux individuels qui est présentée.²⁰ Le chiffre obtenu indique de combien augmente ou diminue la probabilité de contribuer à la caisse électorale d'un parti ou d'un candidat si la variable explicative augmente ou diminue d'une unité (dépendamment du signe du coefficient). Pour les variables binomiales, on considère qu'elles passent de 0 à 1. Dans le cas du revenu, on passe de *inc1* au quintile de revenu indiqué. Ainsi, par exemple, un effet marginal de 0,0436 indique que le fait d'avoir un diplôme d'études secondaires augmente de 4,36% les chances de contribuer financièrement à un parti ou un candidat. Pour notre seule variable continue, l'âge, un effet marginal de 0,0034, par exemple, indique qu'une année de plus augmente, en moyenne, les chances de contribuer financièrement de 0,34%.

La variable *inc5* est la variable avec l'effet marginal le plus fort pour toutes les années. Lorsqu'elle est significative, soit en 2000 et 2002, la variable *inc4* est la variable avec le deuxième effet marginal le plus fort. Pour les trois années où elle est significative à un seuil de risque de 1%, la variable *lib* est parmi les trois variables avec les effets marginaux les plus élevés. Lorsqu'elles sont significatives, les variables *hs*, *wom*, *christ* et *con* ont occasionnellement des effets marginaux parmi les plus forts.

La variable *age* a un effet marginal particulièrement faible, parfois même le plus faible. Cela s'explique assez simplement par le fait qu'une année de plus ne change pas grand-chose chez un individu. Nous utilisons une mesure autre que l'effet marginal pour juger du poids de l'âge. Nous appelons cette mesure *marge*. La marge exprime les probabilités des résultats pour chaque variable. Plus précisément, à tous les individus on attribue une valeur de 1 ou de 0 pour une binomiale explicative spécifique, pendant que les autres variables gardent leur valeur d'origine. La probabilité obtenue correspond à la moyenne des probabilités pour

²⁰ Une autre technique aurait été de poser toutes les variables, sauf celle analysée, à leur moyenne.

chaque individu. Par exemple, la marge associée à la variable « black » est la probabilité qu'un individu contribue à un parti ou un candidat si tous les individus sont noirs. Les résultats avec les deux méthodes, effet marginal et marge, sont à peu près les mêmes. C'est pourquoi nous ne montrons que l'effet marginal sauf pour la variable *age*. Les résultats sont présentés au tableau 3.3 pour 20 ans, 30 ans, 40 ans, 50 ans, 60 ans, 70 ans, 80 ans et 90 ans.

Ainsi, si l'on regarde la marge pour un âge avancé, on voit que cette dernière est particulièrement forte. Pour un âge de 80 ans, elle est de 25,24% en 2000, de 29,53% en 2002, de 35,94% en 2004 et de 18,96% en 2008. À titre de comparaison, la marge de *inc5* est de 18,62% en 2000, de 21,31% en 2002, de 29,41% en 2004 et de 22,79% en 2008.

Tableau 3.1 : Résultats probits de *give* avec variables de base pour 2000, 2002, 2004 et 2008²¹

	2000	2002	2004	2008
cons.	-3.776*** (.4994)	-3.1441*** (.3946)	-3.3651*** (.5227)	-3.0704*** (.421)
black	-.2359 (.2538)	-.0212 (.1888)	.0228 (.2164)	.3176** (.1535)
hs	.3440 (.3201)	-.0386 (.2077)	.6046* (.3423)	.8171*** (.2949)
wom	-.2238** (.1133)	-.4252*** (.0970)	-.0245 (.1281)	-.1138 (.1175)
christ	.2828* (.1616)	.4418*** (.1649)	-.139 (.1874)	-.3457** (.176)
mar	-.1013 (.1220)	-.0842 (.1116)	-.1341 (.1463)	.1635 (.1396)
lib	.3999*** (.1554)	.2545* (.1488)	.6053*** (.2086)	.5694*** (.1668)
con	.0336 (.1404)	.3001** (.1175)	.3725** (.1458)	.2259 (.1545)
dem	-.0721 (.1368)	.1106 (.1269)	.2249 (.1744)	.2351 (.1543)
rep	.0838 (.1470)	.0846 (.1290)	.2830* (.1608)	.1129 (.1785)
south	-.0028 (.1268)	.2051* (.1061)	.0006 (.1456)	-.0978 (.1203)
age	.0226*** (.0039)	.0217*** (.0033)	.0254*** (.0046)	.0134*** (.0043)
inc2	.4441 (.2820)	.3399 (.2198)	-.1619 (.2561)	.1783 (.2440)
inc3	.7410** (.2916)	.2875 (.2368)	.0862 (.2566)	-.1429 (.2619)
inc4	1.0571*** (.2789)	.7270*** (.2302)	.3568 (.239)	.3819 (.242)
inc5	1.3226*** (.2790)	.8874*** (.2357)	.8817*** (.2486)	.9221*** (.2426)

²¹ Lorsqu'un symbole « * » a été accolé à un coefficient cela signifie que la variable est statistiquement significative à un seuil de risque de 10%. Le symbole « ** » correspond à un seuil de 5% et « *** » correspond à un seuil de 1%. L'écart-type est entre parenthèse.

Tableau 3.2 : Effets marginaux

	2000	2002	2004	2008
black	-.0318 (.0301)	-.0041 (.0364)	.0045 (.0433)	.054 (.0283)
hs	.0436 (.0328)	-.0077 (.042)	.0933 (.0387)	.0862 (.0191)
wom	-.034 (.0171)	-.0852 (.0196)	-.0048 (.0253)	-.0178 (.0186)
christ	.0386 (.0195)	.0735 (.0227)	-.0288 (.0405)	-.0622 (.0357)
mar	-.0155 (.0189)	-.0166 (.0222)	-.0266 (.0291)	.0247 (.0204)
lib	.0705 (.0308)	.0543 (.0342)	.1445 (.0572)	.1103 (.0386)
con	.0051 (.0216)	.0628 (.026)	.0796 (.0333)	.0375 (.0272)
dem	-.0108 (.0202)	.022 (.0257)	.0458 (.0364)	.0371 (.0246)
rep	.0129 (.0231)	.0168 (.0259)	.0582 (.0341)	.0181 (.0294)
south	-.0004 (.0192)	.0419 (.0226)	.0001 (.0287)	-.0151 (.0185)
age	.0034 (.0006)	.004 (.0006)	0.005 (.0009)	.0021 (.0007)
inc2	.0271 (.0153)	.0435 (.0257)	-.0217 (.0349)	.0209 (.0275)
inc3	.0594 (.0217)	.0355 (.0276)	.0134 (.0395)	-.0133 (.0252)
inc4	.1105 (.0236)	.1184 (.0301)	.0643 (.0399)	.0515 (.0293)
inc5	.1686 (.027)	.158 (.0343)	.2019 (.0508)	.1714 (.0386)

Tableau 3.3 : Marges de l'âge

Âge	2000	2002	2004	2008
20 ans	.0292 (.0078)	.0416 (.0097)	.0439 (.0126)	.0579 (.0138)
30 ans	.0459 (.0083)	.0627 (.0102)	.0692 (.0134)	.0726 (.012)
40 ans	.0694 (.0082)	.0912 (.0098)	.1043 (.0129)	.0899 (.0099)
50 ans	.1010 (.0088)	.1284 (.0096)	.1507 (.013)	.1102 (.0095)
60 ans	.1419 (.0133)	.1749 (.0126)	.2092 (.0185)	.1335 (.0139)
70 ans	.1924 (.0225)	.2308 (.0202)	.2794 (.0305)	.16 (.0224)
80 ans	.2524 (.0353)	.2953 (.0312)	.3594 (.0463)	.1897 (.0337)
90 ans	.3207 (.0502)	.3671 (.044)	.4463 (.0631)	.2225 (.047)

3.2 Analyse des sections croisées groupées

Les résultats de l'analyse des sections croisées groupées sont présentés au tableau 3.4. Ces derniers nous confirment l'importance des variables *inc5*, *inc4*, *age*, *lib* et *hs*. Ces variables sont toutes significatives à un seuil de risque de 1% pour les trois régressions effectuées ici. Les variables *wom*, *con* et *2004* sont aussi significatives à un seuil de risque de 1% à travers toutes les régressions.

Pour ce qui est des signes, ici, comme pour l'analyse des sections croisées, certains sont contraires à la littérature. Toutefois, il s'avère que dans chacune des trois régressions des sections croisées groupées, les variables de base ayant des signes contraires à la littérature sont statistiquement non-significatives. Pour les trois régressions, la variable *black* est positive, la variable *mar* est négative et la variable *south* est positive. Par ailleurs, on observe que tous les termes d'interaction sont négatifs. Cela signifie que la différence de revenu chez les individus qui donnent a diminué au cours du temps. En d'autres termes, soit la probabilité

de donner a diminué chez les plus riches soit cette probabilité a augmenté, mais d'une ampleur moindre que chez les moins riches. Néanmoins, aucun de ces termes d'interaction n'est significatif à un seuil de risque 1% : pour chaque régression, trois sont significatifs à un seuil de 10% et deux le sont à un seuil de 5% (sur un ensemble de douze termes d'interaction)²².

Les effets marginaux des variables sont présentés au tableau 3.5. Les variables *inc5*, *inc4*, *lib* et *hs* constituent, pour chaque régression, l'ensemble de variables avec les effets marginaux les plus forts. Les variables *wom*, *con* et *2004* suivent.

Pour ce qui est de l'âge, comme nous l'avons précédemment expliqué, son effet marginal n'est pas tout à fait évocateur de son effet sur la variable dépendante. Néanmoins, s'il l'on regarde la marge de l'âge, on voit l'importance de l'âge dans le fait de donner. Ainsi, pour les trois régressions que nous venons d'effectuer, la marge de l'âge est respectivement, pour les individus de 80 ans, de 27,15%, 27,20% et 27,21%.

²² Devant le constat d'une majorité de termes d'interaction non-significatifs nous avons aussi effectué la régression avec *inc3* comme niveau de base. On sait que la mesure du premier quintile de revenu est généralement moins fiable. Avec *inc3* comme niveau de base, seuls quatre termes d'interaction sont significatifs et pratiquement rien ne change quant à la significativité des autres variables.

Tableau 3.4 : Résultats probits de *give* pour trois spécifications avec données groupées

	Spécification 1	Spécification 2	Spécification 3
constante	-3.3988*** (.2191)	-3.8162*** (.3053)	-3.8873*** (.317)
black	.0449 (.091)	.0521 (.0915)	.0653 (.0919)
hs	.3667*** (.1317)	.3691*** (.1334)	.375*** (.1343)
wom	-.2091*** (.0552)	-.2063*** (.0553)	-.2077*** (.0553)
christ	.1286 (.0856)	.1351 (.0853)	.1294 (.0853)
mar	-.0613 (.0631)	-.059 (.0627)	-.0671 (.0627)
lib	.4484*** (.0811)	.4447*** (.0816)	.4481*** (.0817)
con	.2423*** (.0679)	.2456*** (.0680)	.2475*** (.0681)
dem	.1284* (.0709)	.133* (.0708)	.1372* (.0710)
rep	.1419* (.0737)	.1368* (.074)	.1396* (.0741)
south	.0358 (.0605)	.0313 (.0606)	.0279 (.0617)
age	.0206*** (.0019)	.0208*** (.0019)	.0208*** (.0019)
inc2	.1814 (.1194)	.4726 * (.278)	.453 (.2788)
inc3	.2170* (.1263)	.7677*** (.2828)	.7487*** (.2827)
inc4	.5963*** (.1207)	1.07*** (.2685)	1.0667*** (.269)
inc5	.9437*** (.1224)	1.3459*** (.2637)	1.3275*** (.2639)
openrace			.0194 (.0883)
closerace			.1354** (.0626)

2002	.1645** (.0728)	.5895* (.3066)	.6258** (.3101)
2004	.2943*** (.0813)	.8601*** .2955	.863*** (.3027)
2008	.1331 (.0804)	.587* (.3128)	.6138* (.3141)
2002*inc2		-.2004 (.3528)	-.1842 (.3536)
2002*inc3		-.586 (.3619)	-.5569 (.3618)
2002*inc4		-.465 (.3341)	-.4567 (.3343)
2002*inc5		-.5632* (.3317)	-.5372 (.3317)
2004*inc2		-.6228* (.3651)	-.6048* (.3665)
2004*inc3		-.6636* (.3643)	-.6385* (.3649)
2004*inc4		-.741** (.3307)	-.723** (.3316)
2004*inc5		-.4787 (.3283)	-.4404 (.3291)
2008*inc2		-.3014 (.3624)	-.2914 (.363)
2008*inc3		-.8154** (.3801)	-.8085** (.3809)
2008*inc4		-.5684 (.3482)	-.5832* (.349)
2008*inc5		-.3739 (.3407)	-.3635 (.3408)

Tableau 3.5 : Effets marginaux

	Spécification 1	Spécification 2	Spécification 3
black	.0081 (.0168)	.0094 (.0169)	.0118 (.0171)
hs	.0551 (.0163)	.0552 (.0164)	.0558 (.0163)
wom	-.0376 (.01)	-.0369 (.002)	-.0371 (.0099)
christ	.0218 (.0138)	.0227 (.0136)	.0218 (.0136)
mar	-.011 (.0114)	-.0105 (.0113)	-.012 (.0113)
lib	.0939 (.0193)	.0924 (.0193)	.0931 (.0193)
con	.0459 (.0136)	.0463 (.0135)	.0466 (.0135)
dem	.0233 (.0131)	.024 (.013)	.0248 (.0131)
rep	.026 (.0139)	.0249 (.0138)	.0254 (.0138)
south	.0064 (.0109)	.0056 (.0109)	.005 (.011)
age	.0037 (.0003)	.0037 (.0003)	.0037 (.0003)
inc2	.0203 (.0128)	.0201 (.0129)	.0194 (.0128)
inc3	.025 (.014)	.0263 (.0141)	.0262 (.0141)
inc4	.0889 (.0154)	.0896 (.0154)	.0899 (.0154)
inc5	.01729 (.0187)	.1732 (.0186)	.1735 (.0187)
openrace			.0034 (.0156)
closerace			.024 (.0111)
2002	.0277 (.0122)	.0242 (.0123)	.0333 (.0161)

2004	.0532 (.0151)	.0506 (.0152)	.0548 (.0194)
2008	.0221 (.0134)	.0213 (.0136)	.0258 (.0136)

3.3 Analyse avec données longitudinales

Les résultats des deux spécifications sont présentés au tableau 3.6. Les variables *wom*, *inc4*, *inc5*, *lib* et *age* sont significatives à un seuil de risque de 1% et les variables *christ* et *inc3* sont significatives à un seuil de 5%. Bref, on retrouve des tendances déjà observées lors des analyses des sections croisées et des sections croisées groupées.

Pour ce qui est des effets marginaux, présentés au tableau 3.7, *inc5* et *inc4* sont respectivement les deux variables aux effets marginaux les plus forts suivis par *lib* et *christ*. Comme toujours, si l'on regarde la marge de l'âge, on voit l'importance, ici aussi, de cette variable puisqu'elle est, pour un individu de 80 ans, de 20,16% pour la première spécification et de 19,27% pour la seconde spécification.

On remarque finalement que la variable *openrace* est significative à un seuil de 1% et qu'elle est négative. Ce signe est contraire à nos attentes.

Tableau 3.6 : Résultats probits de *give* pour deux spécifications avec effets aléatoires

	Spécification 1	Spécification 2
constante	-4.4584*** (.6062)	-4.3252*** (.6078)
black	-0.1749 (.3176)	-.1734 (.3199)
hs	.1018 (.3292)	.1026 (.3322)
wom	-.3937*** (.1451)	-.3948*** (.1461)
christ	.4373** (.2096)	.4478** (.2118)
mar	.1418 (.157)	.1222 (.1582)
lib	.491*** (.1898)	.4931*** (.1918)
con	.0966 (.1566)	.1108 (.1584)
dem	.1316 (.1567)	.1157 (.158)
rep	-.1009 (.1638)	-.131 (.1653)
south	.1087 (.1672)	.1728 (.1703)
age	.029*** (.0053)	.0279*** (.0054)
inc2	.3908 (.284)	.3969 (.2871)
inc3	.614** (.3068)	.6308** (.3096)
inc4	.8924*** (.3031)	.9115*** (.3057)
inc5	1.2371*** (.3133)	1.2697*** (.3166)
openrace		-.3004*** (.1073)
closerace		.078 (.1209)

Tableau 3.7 : Effets marginaux

	Spécification 1	Spécification 2
black	-.0203 (.037)	-.0199 (.0367)
hs	.0118 (.0383)	.0118 (.0381)
wom	-.0458 (.0176)	-.0452 (.0174)
christ	.051 (.0251)	.0513 (.0251)
mar	.0165 (.0183)	.014 (.0182)
lib	.0571 (.0232)	.0565 (.0231)
con	.0112 (.0183)	.0127 (.0182)
dem	.0153 (.0183)	.0133 (.0182)
rep	-.0117 (.019)	-.015 (.019)
south	.0126 (.0195)	.0198 (.0196)
age	.0034 (.0007)	.0032 (.0007)
inc2	.0189 (.0123)	.0185 (.012)
inc3	.0367 (.0167)	.0366 (.0164)
inc4	.0682 (0.02)	.068 (.0198)
inc5	.125 (.0292)	.1265 (.0293)
openrace		-.0344 (.0127)
closerace		(.0089) (.0139)

3.4 Analyse du BCRA

Les coefficients de la variable *bcra* se trouvent au tableau 3.8. La variable *bcra* est significative à un seuil de risque de 5% pour la spécification avec les données longitudinales. Cela indique que les Américains auraient été plutôt sensibles, en termes de donation financière, à l'adoption du BCRA. L'effet marginal, au tableau 3.9, indique que l'adoption du BCRA a augmenté de 2,75% les chances qu'un individu contribue financière à un parti ou un candidat. À l'inverse, avec les données croisées groupées, la variable BCRA est non-significative (valeur p de 0,805).

Tableau 3.8 : Coefficients de *bcra*²³

	Spécification 1	Spécification 2
<i>bcra</i>	.0313 (.1264)	.2437** (.1096)

Tableau 3.9 : Effets marginaux de *bcra*

	Spécification 1	Spécification 2
<i>bcra</i>	.0056 (.0225)	.0275 (.0126)

Supposons néanmoins que le BCRA ait eu un effet positif sur les dons électoraux. Il nous resterait à déterminer si le biais de classe sociale, c'est-à-dire l'importance du revenu dans le fait de contribuer, a diminué avec le BCRA. Rappelons que c'était là un des objectifs indirects du BCRA. À titre d'indice, nous pouvons comparer les effets marginaux moyens des quintiles de revenu de l'analyse des sections croisées avant et après le BCRA.

²³ Spécification 1 : Probit avec données croisées groupées, variables de base, variables électorales et variable de tendance temporelle.

Spécification 2 : Probit avec données longitudinales, variables de base, variables électorales et effets aléatoires.

Tableau 3.10 : Effets marginaux moyens du revenu

	pré-BCRA	post-BCRA
inc2	0.0353	-0.0004
inc3	0.0474	0.0000
inc4	0.1144	0.0579
inc5	0.1633	0.1866

Après le BCRA, le fait de passer du premier quintile de revenu à l'un des trois quintiles suivants influe moins sur le fait de contribuer financièrement à un parti ou un candidat. Le biais de classe sociale semble donc avoir diminué par rapport aux individus situés dans le quatrième quintile. À l'inverse, le poids du quintile de revenu le plus élevé semble s'être accentué après le BCRA. Il nous est toutefois impossible, à partir d'une telle analyse, d'affirmer que ces phénomènes sont dus ou non au BCRA.

CONCLUSION

Deux ambitions étaient ici poursuivies. La première et la principale était d'identifier les caractéristiques des donateurs à un candidat ou un parti en période électorale. La seconde était de vérifier si le *Bipartisan Reform Campaign Act* de 2002 a permis à un plus grand nombre d'individus avec des revenus faibles ou moyens de contribuer aux caisses électorales.

Le premier objectif est, à notre avis, le plus accompli. Nous avons su identifier différents déterminants de la contribution financière chez les individus, au premier plan desquels se trouvent le revenu et l'âge. D'autres variables se sont aussi révélées importantes. C'est le cas de l'éducation, de l'idéologie et du sexe. Nos conclusions vont de pair avec la littérature existante bien que cette dernière soit limitée.

Nous avons été néanmoins surpris par le fait que les variables exprimant le contexte électoral ont rarement été statistiquement significatives dans nos régressions. Au contraire de nos résultats, les observateurs des élections américaines tendent à dire que le contexte électoral influe énormément sur la participation politique²⁴. Pire, la seule fois où l'une des variables électorales s'est révélée significative à un seuil de risque de 1%, elle l'a été avec un signe contraire à ce à quoi nous nous attendions.

Les conclusions du second objectif sont moins complètes à cause de l'absence de contexte semi-expérimental. Par ailleurs, peu importe le type d'analyse considérée, nous aurions

²⁴ Nous avons aussi tenté de construire nos variables électorales de façon différente. Plus précisément, nous les avons séparées entre variables portant sur les élections présidentielles, les élections sénatoriales et les élections à la Chambre. Nous avons la différence de sièges au Congrès, la différence de votes dans chaque État ou chaque district électoral et une binomiale qui indiquait si le candidat sortant se présentait ou non. Ces variables avaient le mérite d'être plus précises mais elles créaient beaucoup de multicollinéarité entre elles et, le plus souvent, celles qui subsistaient dans la régression se révélaient également non-significatives.

particulièrement bénéficié des données de l'année 2006 dans l'analyse du BCRA, données qui n'étaient malheureusement pas disponibles.

Relevons, pour terminer, quelques prolongations à notre mémoire qui constitueraient des études potentielles. D'une part, il est fort possible que le phénomène de donations par Internet change la composition du groupe de donateurs. Internet facilite la donation à plusieurs égards. Par exemple, le donateur n'a pas besoin de se déplacer, il n'a pas besoin d'interagir avec d'autres individus, ou encore, il peut avoir un sentiment de proximité avec le candidat (Corrado et al., 2010). La campagne d'Obama en 2008 est à cet effet exemplaire. Il serait intéressant de voir dans les prochaines années si les petites contributions, facilitées par Internet, augmenteront la participation des individus pauvres et des individus issus de la classe moyenne. Cela aurait, du même coup, l'effet d'accroître le caractère démocratique des sociétés concernées.

D'autre part, il serait pertinent de voir qu'elle est la participation financière des individus pauvres et issus de la classe moyenne aux activités de financement électoral des autres démocraties occidentales. Dans le cas du Canada, la base de données la plus intéressante est la *Canadian Opinion Research Archive*. Toutefois, cette base de donnée n'indique pas auprès de quel parti ou de quel candidat l'individu a contribué. Néanmoins, une analyse comparative permettrait de voir quels systèmes encouragent le plus la donation des moins nantis.

En termes de politique interne canadienne, le projet du gouvernement Harper d'éliminer le financement public des partis devraient aussi modifier le comportement des donateurs. Devant l'abolition des subventions aux partis politiques, les Canadiens donneront-ils davantage aux partis politiques ou seule la tranche des plus riches palliera ce manque? Quel sera l'effet de cette réforme sur la représentativité des électeurs auprès des candidats?

Finalement, une étude sur le Québec, lequel est doté depuis 1977 d'une des lois sur le financement électoral les plus sévères au monde, serait également intéressante et permettrait de voir l'effet sur le long terme d'une loi sur le financement électoral particulièrement contraignante en termes de contributions.

APPENDICE A

Tableau A.1 : Limites supérieures des quintiles des revenus des foyers

Années	Limites supérieures des quintiles (en dollars courants)			
2007	20 291	39 100	62 000	100 000
2003	17 984	34 000	54 453	86 867
2001	17 970	33 314	53 000	83 500
1999	17 136	31 920	50 384	79 232

(U.S. Census Bureau, 2010)

Premier quintile : revenus qui sont inférieurs à 20 291 dollars en 2007, inférieurs à 17 984 dollars en 2003, inférieurs à 17 970 dollars en 2001 et inférieurs à 17 136 dollars en 1999. Binomiale : oui = 1 non = 0.

Second quintile : revenus qui sont supérieurs à 20 291 dollars et inférieurs à 39 100 dollars en 2007, supérieurs à 17 984 dollars et inférieurs à 34 000 dollars en 2003, supérieurs à 17 970 dollars et inférieurs à 33 314 dollars en 2001 et supérieurs 17 136 dollars et inférieurs à 31 920 dollars en 1999. Binomiale : oui = 1 non = 0.

Troisième quintile : revenus qui sont supérieurs à 39 100 dollars et inférieurs à 62 000 dollars en 2007, supérieurs à 34 000 dollars et inférieurs à 54 453 dollars en 2003, supérieurs à 33 314 dollars et inférieurs à 53 000 dollars en 2001 et supérieurs 31 920 dollars et inférieurs à 50 384 dollars en 1999. Binomiale : oui = 1 non = 0.

Quatrième quintile : revenus qui sont supérieurs à 62 000 dollars et inférieurs à 100 000 dollars en 2007, supérieurs à 54 453 dollars et inférieurs à 86 867 dollars en 2003, supérieurs à 53 000 dollars et inférieurs à 83 500 dollars en 2001 et supérieurs 50 384 dollars et inférieurs à 79 232 dollars en 1999. Binomiale : oui = 1 non = 0.

Cinquième quintile : revenus qui sont supérieurs à 100 000 dollars en 2007, supérieurs à 86 867 dollars en 2003, supérieurs à 83 500 dollars en 2001 et supérieurs à 79 232 dollars en 1999. Binomiale : oui = 1 non = 0.

BIBLIOGRAPHIE SÉLECTIVE

American National Election Studies. 2005 (6 octobre). « 2000 Pre-Post Election Study Codebook ». In *American National Election Studies*. En ligne.
http://www.electionstudies.org/studypages/2000prepost/anes2000prepost_int.pdf. Consulté le 23 juillet 2010.

American National Election Studies. 2005 (16 novembre). « 2002 Pre-Post Election Study Codebook ». In *American National Election Studies*. En ligne.
http://www.electionstudies.org/studypages/2002prepost/anes2002prepost_int.pdf. Consulté le 23 juillet 2010.

American National Election Studies. 2005 (16 août). « 2004 Pre-Post Election Study Codebook ». In *American National Election Studies*. En ligne.
<http://www.electionstudies.org/studypages/2004prepost/nes04int.pdf>. Consulté le 23 juillet 2010.

American National Election Studies. 2009 (11 mai). « User's Guide to the ANES 2008 Time Series Study ». In *American National Election Studies*. En ligne.
http://www.electionstudies.org/studypages/2008prepost/2008prepost_UsersGuide.pdf. Consulté le 23 juillet 2010

Ansolahehere Stephen, John M. de Figueiredo, et James M. Snyder Jr. 2003. « Why Is There so Little Money in U.S. Politics? » *The Journal of Economic Perspective*, vol. 17, no 1 (Hiver), p. 105-130.

Corado, Anthony J., Michael J. Malbin, Thomas E. Mann et Norman J. Ornstein. 2010. « *Reform in an Age of Networked Campaigns : How to Foster citizen participation through small donors and volunteers* ». Washington DC : Campaign Finance Institute, American Enterprise Institute et The Brookings Institution. 66p.

Comeau, Gregory. 2003. « Bipartisan Campaign Reform Act ». *Harvard Journal on Legislation*, vol. 40, no 1, p. 253-280.

Ensley, Michael J. 2009. « Individual campaign contributions and candidate ideology ». *Public Choice*, vol. 138, no 1, p. 221-238.

Eom, Kihong, et Donald A. Gross. 2007. « Democratization Effects of Campaign Contributions Limits in Gubernatorial Elections ». *Party Politics*, vol 13, no 6, p. 695-720.

Federal Election Commission. 2005 (3 février). « 2004 Presidential Campaign Financial Activity Summarized ». In *Federal Election Commission*. En ligne.
<http://www.fec.gov/press/press2005/20050203pressum/20050203pressum.html>. Consulté le 14 mai 2010.

Francia, Peter L., John C. Green, Paul S. Herrnson, Lynda W. Powell et Clyde Wilcox. 2003. *The Financiers of Congressional Elections : Investors, Ideologues and Intimates*. New-York : Columbia University Press, 205 p.

Greenhouse, Linda, et David D. Kirkpatrick. 2007. « Justice Loosen Ad Restrictions in Finance Law ». *New-York Times* (New-York), 26 juin.

Herrnson, Paul. S. 2008. *Congressional Elections : Campaigning at Home and in Washington*. 5^e éd. Washington D.C. : CQ Press, 366 p.

Liptak, Adam. 2008. « Justice Strike Down That Aids Campaign Rivals of Rich Candidates ». *New-York Times* (New-York), 27 juin.

Liptak, Adam. 2010. « Justices, 5-4, Reject Corporate Campaign Limit ». *New-York Times* (New-York), 21 janvier.

Morton, Rebecca, et Charles Cameron. 1992. « Elections and the Theory of Campaign Contributions : A Survey and Critical Analysis ». *Economics and Politics*, vol. 4, no 1 (Mars), p. 79-108.

Office of the Clerk, US House of Representatives a). « Election Information ». In *Office of the Clerk, US House of Representatives*. En ligne.
http://clerk.house.gov/member_info/electionInfo/index.html. Consulté au cours d'octobre 2010.

Office of the Clerk, US House of Representatives b). « House History ». In *Office of the Clerk, US House of Representatives*. En ligne.
http://clerk.house.gov/art_history/house_history/index.html . Consulté au cours d'octobre 2010.

Rosenstone, Steven J., et John Mark Hansen. 1993. *Mobilization, Participation, and Democracy in America*. New-York : Macmillan Publishing Company, 333p.

Shields, Todd G., et Robert K. Goidel. 2000. « Who Contributes?: Checkbook Participation, Class Biases, and the Impact of Legal Reforms, 1952-1994 ». *American Politics Research*, vol. 28, no 2 (Avril), p.216-233.

Snyder, James M. Jr. 1993. « The Market for Campaign Contributions : Evidence for the U.S. Senate 1980-1986 ». *Economics and Politics*, vol. 5, no 3 (Novembre), p. 219-240.

Stata. 2010. « Stata 11 help for xtprobit ». In Stata. En ligne.
<http://www.stata.com/help.cgi?xtprobit>. Consulté le 1 mars 2011.

U.S. Census Bureau. 2010. (28 juin). « Income Limits for Each Fifth and Top 5 Percent of Households (All Races) [XLS] ». In U.S. Census Bureau. En ligne.
<http://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/inequality/index.html>. Consulté le 19 juillet 2010.

Verba, Sidney, Kay Lehman Schlozman et Henry E. Brady. 1995. *Voice and Equality :Civic Voluntarism in American Politics*. Cambridge : Harvard University Press, 640 p.

Wolfinger, Raymond E., et Steven J. Rosenstone. 1980. *Who Votes?*. New Haven : Yale University Press, 160p.